**Problema de Negócio.**

+ Foi passado pela diretoria da empresa que os serviços de assinatura estão tendo 25% de churn e precisa que esse número caia consideravelmente.  
 **Processo de solução.**

**+ Importar Dados.**   
 + Download via Kaggle (<https://www.kaggle.com/code/bandiatindra/telecom-churn-prediction/data>).

**+ Visualização inicial.**  
 + Tabela Atributos.

**+ Limpeza e modelagem de dados**.  
 + Identificar quais colunas não serão úteis e removê-las.  
 + Verificar a existem de possíveis valores duplicados e nulos.  
 + Verificando dtypes das colunas.  
 + Fazer as mudanças necessárias nos atributos para que a análise seja mais completa.

**+ Análise Inicial.  
 + Validar o problema de negócio.** + Quantidade de clientes e Porcentagem.  
 R -> 1869 – 26% **+ Questões de negócio.  
 + Qual perfil dos clientes que realizam o cancelamento?**  
 R -> Solteiros, 1200 cancelamentos, 64% do total.  
 **+ Qual o produto possuí maior taxa de cancelamento?** R -> Fibra óptica, 1297 cancelamentos, 69% do total.  
 **+ Qual método de pagamento é menos eficaz?** R -> Eletronic check, 1071 cancelamentos, 57% do total. **+ Qual o plano com maior taxa de cancelamento?** R -> Mensal, 1655 cancelamentos, 88% do total.

**+ Insight Principal** + Os clientes solteiros, sem dependentes que utilizam o serviço de fibra óptica representam 42,53% dos cancelamentos, estratégias especificas para este perfil possivelmente pode ajudar a diminuir consideravelmente no curto prazo, até que análises mais detalhadas sejam realizadas.